

PROGRAMME DE FORMATION

Réaliser une étude de marché 14H

PUBLIC CONCERNÉ

- Salariés ou chefs d'entreprise avec un projet d'étude marché

PRÉ-REQUIS

- Aucun

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre les enjeux de l'étude de marché
- Connaître les différents types d'études marché et leurs spécificités
- Maîtriser le recueil et l'analyse des besoins, mettre en œuvre et exploiter une étude fiable
- Se perfectionner sur la méthodologie globale d'étude

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Journée 1

1. Analyser les besoins dans le cadre d'une étude de marché

- Analyser un besoin interne
- Définir les objectifs
- Définir le budget
- Les différentes sources d'information
- Les différents types d'étude
- Le choix de l'étude
- Réaliser l'étude en interne ou s'adresser à un prestataire ?

2. Les études documentaires

- Les sources d'information : internes et externes, primaires et secondaires
- Les différentes méthodes de recherche sur le Web
- Les études génériques

Journée 2

3. Les études qualitatives

- Les méthodes de recueil de l'information
- La construction d'un guide d'entretien

4. Les études quantitatives

- Les méthodes de recueil de l'information
- Construire un questionnaire
- Définir sa base de sondage, calculer la taille de l'échantillon
- Préparer le « terrain » et administrer ses questionnaires
- Dépouiller, présenter les résultats et les conclusions d'étude

5. Les panels

DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

- Formation en présentiel ou à distance via visioconférence
- Apports théoriques de concepts et échanges sur les pratiques des participants
- Méthode participative, échanges d'expériences, mises en situation et jeux de rôle
- Observation et feedback
- Remise de supports pédagogiques papier et/ou numériques

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Evaluation tout au long de la formation au travers d'exercices de validation des connaissances, de mises en situation et de quizz
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation individuelle de fin de formation
- Feuille d'émargement
- Evaluation et synthèse des acquis en fin de formation

MODALITÉS

- Durée : 2 journées de 7 heures
- Horaires : 9H-12H30 et 14H-17H30
- Lieu : en inter, dans les locaux de VF Conseil et Formation ou en intra ou à distance
- Accessibilité
 - La formation peut être organisée dans une salle accessible aux personnes à mobilité réduite
 - Le contenu, la durée et le rythme de la formation peuvent être adaptés à certaines situations de handicap. Nous consulter.
- Effectif : 1 à 4 personnes
- Dates : à définir, délai d'accès sous un mois maximum

TARIF

- Inter à Aix-les-Bains : 80 € de l'heure/personne, soit 1 120 € (TVA non applicable) pour les 14H
- Pour le tarif en intra, merci de nous contacter

INTERVENANT

- **Valérie FENOT**, Consultante Formatrice depuis 12 ans, professionnelle de la stratégie commerciale et du développement commercial, diplômée de l'école de commerce, EUROPEAN BUSINESS SCHOOL, Paris, ayant exercé des responsabilités commerciales et marketing en entreprises pendant 15 ans

LES + DE VF CONSEIL ET FORMATION

- Un accompagnement individualisé tout au long du parcours de formation
- Une formation en présentiel ou en distanciel ou en blended learning
- Un organisme de formation à taille humaine et certifié Qualiopi pour ses actions de formation

CONTACT



Valérie Fenot



06 63 00 68 59



valerie.fenot@free.fr



www.vfconseiletformation.com